필립코틀러의 미래형 마케팅(세종연구원)에서 발췌하였습니다.

one-lindr formula 로 들었던 마케팅의 격언(?)들을 살펴보죠 ?

총 9가지 인데 올릴 수 있는 만큼 올려보겠습니다.

1. 품질을 높이면 성공한다.

의구심?
- 고객의 관심사항에 멀어진 품질향상은 무의미 하다.
- 소비자들에게 품질향상의 체감은 결국 이미지 정도일 뿐이다.
- 대부분의 제품들의 품질은 대동소이하다 따라서 품질은 더이상의 브랜드 선택요소가 아니다.
- 최고의 품질 쏟은 비용만큼 기꺼이 대가를 지불하는 고객이 과연 충분히 많을까?

2. 더 나은 서비스를 제공하면 성공한다.

의구심?
- 마케팅 담당자는 모두 좋은 서비스를 원한다. 그러나 고객이 내리는 좋은 서비스의 정의는 다르다.

3. 가격을 저렴하게 하면 성공한다.
- 소비자들은 가격만이 아니라 가치를 보고 구입한다.

4. 시장점유율이 높으면 성공한다.
- 시장점유율이 높은 기업이 꼭 수익을 많이 내는 것은 아니다. 편승효과가 높을 뿐...

5. 적응과 맞춤판매를 하면 성공한다.
- 모든 구매자들에게 딱 맞춘 상품을 만드는데 드는 비용을 생각해보라.

6. 지속적으로 상품을 개량하면 성공한다.
- 상품 개량은 한계가 있다. 개량 보다 신상품을 선호하는 소비자들의 행태를 보라.

7. 상품을 혁신하면 성공한다.
- 현재까지 브랜드 있는 일상품의 신상품도입의 실패율을 80%다.

8. 고성장 시장에 진입하면 성공한다.
- 고속성장 사업의 상품수명은 짧다. 따라서 대체 상품 개발에 투자를 하기전에 수익을 얻기는 매우 어렵다.

9. 고객기대를 초월하면 성공한다.
- 한번 초과 충족된 고객은 다음번에는 더 높은 기대를 품게된다.

이상의 책의 내용을 나름대로 정리한 것 입니다. 좋은 책이네요 한번씩들 보시면 도움이 많이 되실듯 해서 몇 줄 올립니다.